Siempre se actuará en base a suposiciones, hay que optimizarlo.

Por Jaime A. Sierra Bosch

16 julio 2024.-

Un aviso de Oracle NetSuite dice: “deja de tomar decisiones basadas en suposiciones”. Y tiene razón. No hay que tomar decisiones basadas en meras suposiciones, cuando exista uno o un cúmulo de conocimientos desagregados a los cuales darle forma antes. Eso es conocer el negocio, es aprendérselo. De esa forma, se asegura que la decisión final sobre un punto específico, será la óptima, tras los análisis cualitativos y cuantitativos. Pero siempre habrá una decisión, la de más al inicio, que está basada en una suposición, ese instinto que te hizo suponer que ese que tomas es el camino correcto. Hay una primera decisión, basada en una suposición inicial, que es tomada por instinto.

Si, es cierto que el comportamiento de los índices integrados sobre las compras industriales te permitirán decidir sobre cuanto provisionarás para el próximo período, pero ¿qué te decidió a analizar las compras industriales en lugar de los costos por uso de derechos y servicios TI? Los números, dirán algunos. Ok, pero ¿por qué revisas los números en lugar de estar creando negocios? ¿Ves que al inicio hay una tincada?, porque hay una intuición previa que te inclina a actuar de una manera y no de otra. Una suposición. Tu decisión original fue basada en una suposición.

Una forma real de evitar andar suponiendo, sin fundamentos, son las Balanced ScoreCards (o BSC). Las BSC son cuadros de vista generales y completos de las actividades de la organización, desde estratégicas hasta las operacionales, pasando por las tácticas y técnicas, en niveles de profundidad elegibles. Esto significa que puedes elegir entre ver el rendimiento de un cuadro estratégico o verlo desglosado en operaciones, por ejemplo. Con una BSC, (también llamado cuadro de mando integral o CMI), se optimiza el uso de las suposiciones, se evita las suposiciones infértiles. Supondrás, pero tus suposiciones serán más fundadas.

Fin

-------------------o0o-------------------

